

УДК 339.9:658.589

**ОЦЕНКА УРОВНЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ
ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ****Косенко А.П.**, канд.экон.наук, доцент, НТУ «ХПИ»

Рассмотрены подходы к оценке уровня коммерческого потенциала объектов интеллектуальной собственности. Проанализированы возможности использования для этой цели традиционных подходов к определению экономической эффективности интеллектуального бизнеса. Разработаны предложения оценки уровня коммерческой привлекательности интеллектуального продукта с использованием концепции технологического рычага.

Ключевые слова: объекты интеллектуальной собственности, технологический аудит, экономическая эффективность, коммерческий потенциал, технологический рычаг

**ESTIMATION OF LEVEL OF COMMERCIAL ATTRACTIVENESS OF
OBJECTS OF INTELLECTUAL PROPERTY****Kosenko A.P.**, PhD, associate professor, NTU «KHPI»

Going is considered near the estimation of level of commercial potential of objects of intellectual property. Possibilities of the use are analyzed for this purpose of the traditional going near determination of economic efficiency of intellectual business. Suggestions of estimation of level of commercial attractiveness of intellectual product are developed with the use of conception of technological lever.

Keywords: *objects of intellectual property, technological audit, economic efficiency, commercial potential, technological lever*

Введение. Коммерциализация результатов интеллектуальной деятельности промышленного предприятия представляет собой длительный и дорогостоящий процесс. Поэтому, прежде чем вкладывать в этот процесс материальные, финансовые и интеллектуальные ресурсы, необходимо оценить реальность успешного превращения создаваемой интеллектуальной технологии (объекта интеллектуальной собственности) в рыночный продукт.

Многие исследователи украинской экономики утверждают, что она обладает существенным научно-техническим и интеллектуальным потенциалом, эффективность использования которого чрезвычайно низкая. Проведенный автором анализ позволили выявить ряд основных причин такого положения. К основным из них следует отнести:

➤ недостаточный опыт использования в производственно-предпринимательской деятельности объектов интеллектуальной собственности (ОИС);

- отсутствует рыночный спрос (потребность) на результаты интеллектуального труда;
- отсутствует предложение, необходимых рынку ОИС;
- чрезвычайно бедная научно-методическая база обоснования перспектив коммерческого использования ОИС в производственно-предпринимательской деятельности промышленных предприятий.

Обращаем внимание на последнюю в перечне проблему, которая, как нам представляется, является наиболее важной. Действительно, неудача коммерческого предложения ОИС на рынке может зависеть от рыночной потребности, качества предложения, возможностей современной инфраструктуры для его использования и т.д. Вместе с тем, все это выясняется уже после решения разработчика (владельца, пользователя) выставить на продажу определенный ОИС. Для этого необходимо обладать научно-методической базой предварительной оценки рыночных возможностей данного ОИС, его коммерческих перспектив как для продавца, так и для покупателя. Поэтому задача разработки методических положений оценки уровня коммерческого потенциала объектов интеллектуальной собственности является чрезвычайно важной и актуальной.

Постановка задачи. Исследования показали, что коммерческие возможности ОИС на рынке характеризуют целый ряд показателей, без учета которых невозможно принять в полной мере обоснованное решение. Наиболее часто исследователи учитывают следующие характеристики интеллектуального продукта:

- **рыночные характеристики ОИС:** показатель целевого назначения рынка – ОИС может быть востребован на любом рынке (лучший вариант), предназначен только для рынка потребительских товаров, имеет значение только для рынка промышленных товаров и т.п.; показатель перспективности (развития) рынка в ближайшей, средне- и долгосрочной перспективе; показатель позиционирования ОИС на рынке, отражающие наличие или отсутствие четкой позиции объекта на данном рынке;
- **стоимостные характеристики ОИС,** отражающие реальные затраты создателя ОИС, а также реальные затраты потенциального потребителя ОИС на его адаптацию и обеспечение эффективного использования в реальных условиях эксплуатации;
- **коммерческие характеристики ОИС,** отражающие его потребительскую ценность интеллектуальной технологии для потенциального использования;
- **патентно-правовые характеристики ОИС,** отражающие патентную чистоту объекта, защищенность прав на него, невозможность (существенная сложность) копирования и подделки.

Вместе с тем, вне поля зрения исследователей остались некоторые, на наш взгляд, чрезвычайно важные коммерческие характеристики ОИС, к которым мы предлагаем отнести потенциальную коммерческую эффективность данного ОИС для продавца (разработчика, владельца, лицензиара) и

для покупателя (потребителя, нового владельца, лицензиата). Рассмотрение данных вопросов и является целью написания данной статьи.

Степень научной разработанности проблемы. Теоретическое осмысление интеллектуальной собственности как предмета коммерциализации рассматривается в научных публикациях Амиралиева М.Г. [1], Антонен В.Л. [2], Боера Ф.Питера [3], Воробьева В.П. [4], Денисова Г.А. [5], Квашнина А. [7], Момота В.М. [8], Нестеренко Е.А. [9], Перервы П.Г. [22], Пыльнова Г.А. [10], Платонова В.В. [11, 12, 23], Роговой Е.М. [13, 14], Фияк-селя Э.А. [16], Цибульова П.М. [17] и многих других.

В первую очередь необходимо отметить, что существуют различные мнения относительно трактовки понятия коммерциализация. В трудах Ф. Котлера, Ж.-Ж. Ламблена, Ф. Уебстера, П. Дойля и других коммерциализация рассматривается как заключительный этап процесса разработки нового товара. Вместе с тем, согласно определению Ф. Котлера коммерциализация рассматривается как процесс освоения серийного производства и выход с новым продуктом на рынок.

Также изучением проблем коммерциализации посвящены труды других как отечественных, так и зарубежных ученых и специалистов-практиков, в которых коммерциализация представляется в виде процесса и совокупности действий, направленных на трансформацию научных достижений в ходе инновационной деятельности в реально новые товары и услуги в рыночном пространстве, что объединяет материальное производство и социальную сферу.

Вместе с тем, проблема оценки экономической эффективности разработчика и пользователя ОИС в этих работах специально не рассматривалась. Отдельные работы, посвященные осмыслению эффективности ОИС, по сути, являются новаторскими и не содержат альтернативных подходов. Имеющиеся исследования по интеллектуальной собственности в экономическом аспекте не содержат целостной концепции, не существует единого понимания содержания данной категории, нет единого мнения по поводу интеллектуальной собственности и взаимоотношений ее субъектов. Распространенной темой исследования остается роль государства в регулировании отношений интеллектуальной собственности, коммерческое использование результатов интеллектуальной деятельности.

Интеллектуальная собственность является важной сферой исследования зарубежных экономистов, таких как Ф.Махлуп, который рассматривал проблемы интеллектуального производства и обращения информационных продуктов, а также С. Элиаса и Дж. Стиглица, которые исследуют интеллектуальную собственность с точки зрения концепции «прав собственности» в русле институциональной теории. Некоторое теоретическое осмысление проблем интеллектуальной собственности получили в трудах П. Друкера, который исследовал постиндустриальные тенденции в современной экономике, а также влияние инноваций на экономический рост.

Вместе с этим следует заметить, что, несмотря на значительное внимание, уделяемое исследователями различным направлениям управления ин-

теллектуальной собственностью, экономический и особенно менеджеральный аспекты исследованы неглубоко, что отражается на недостаточности методических разработок. Проводимые исследования в области экономики и управления интеллектуальной собственностью не сформировали комплексный теоретический подход к выработке концептуальных основ совершенствования данного вида управления. Многие аспекты исследуемой проблемы, несмотря на их хорошее представление в монографических изданиях, носят фрагментарный характер и слабо взаимосвязаны. Исследователи отмечают тот факт, что на сегодняшний день остаются непроработанными теоретические аспекты управления, а юридические механизмы стихийно формируют экономическое управление интеллектуальной собственностью.

Методология. Теоретико-методологической основой проведенного исследования послужили положения технологического аудита, а также общенаучные методы научного познания.

Результаты исследования. Вовлечение результатов интеллектуальной деятельности, к основным из которых относятся объекты интеллектуальной собственности, в сферу коммерческого обмена объективно требует определения оценки экономической эффективности такой сделки как для конкретного потреби теля, так и для разработчика интеллектуального продукта. Особенностью ОИС как товара является то, что включить их в коммерческий оборот можно только в форме передачи исключительных прав на использование данных объектов.

С точки зрения пользователя (нового владельца, покупателя, лицензиата) ОИС могут рассматриваться с разных экономических позиций. Все зависит от вида ОИС, а также от формы использования их в хозяйственной практике пользователя. В одних случаях ОИС являются технологическим сырьем для разработки новых технических средств, материалов, новых видов продукции потребительского назначения (например, новый оригинальный технологический процесс), в других - они непосредственно без дополнительной разработки используются в производстве материальных благ (например промышленный образец или полезная модель). Исходя из этих позиций стоимостная оценка покупки прав на ОИС зависит от потребительских свойств самих объектов правовой охраны, объема передаваемых прав, сложности, ресурсоемкости и других показателей по сравнению с конкурентными предложениями на рынке. Эффективность ОИС для разработчика или потребителя, как правило, определяется нормой прибыли, которую получит покупатель (продавец) от приобретения прав на них.

С точки зрения разработчика (владельца, продавца, лицензиара) ОИС можно выделить два способа его использования. Первый способ предполагает, что разработчик использует данный вид ОИС непосредственно у себя на производстве, например при производстве с его помощью продуктовые инновации (новую продукцию). Второй способ предполагает трансфер (коммерциализацию) ОИС потенциальному потребителю (потребителям),

заклучая с ним (с ними) лицензионные соглашения на передачу исключительных или неисключительных прав интеллектуальной собственности.

Оценку эффективности ОИС рекомендуется осуществлять исходя из интересов всех его участников: потреби теля, инвестора, предприятия-разработчика, государственных интересов. Существующая практика проведения подобного рода расчетов [6, 7, 17, 18, 22] рекомендует рассчитывать следующие виды экономической эффективности:

- ❖ коммерческая (финансовая) эффективность, учитывающая финансовые результаты реализации ОИС для его непосредственных участников;
- ❖ бюджетная эффективность, отражающая финансовые последствия реализации ОИС для национального и местного бюджетов;
- ❖ экономическая эффективность отражает воздействие процесса реализации ОИС на внешнюю для ОИС среду и учитывает соотношение результатов и затрат по инвестиционным затратам, которые прямо не связаны с финансовыми интересами участников купли-продажи ОИС и могут быть количественно оценены.

Методика расчета эффективности реализации ОИС включает в себя следующие основные составляющие:

1. Оценка всех основных (инвестиционных) затрат разработчика по стадиям цикла создания ОИС (научные исследования, патентный поиск, разработка, апробация, правовая охрана, подготовка к коммерциализации, маркетинг, затраты на передачу, сопровождение и т.п.).
2. Оценка текущих (оборотных) затрат при создании и продаже ОИС (составление смет, оценка себестоимости, расчет цены, согласование показателей и т.п.).
3. Расчет и анализ показателей коммерческой и экономической эффективности ОИС.
4. Определение показателей бюджетной эффективности.

Следует заметить, что мы проводим достаточно полный перечень всех этапов. В конкретных случаях он может быть уменьшен. Например, расчет бюджетной эффективности многие предприятия-разработчики ОИС не производят, предполагая, что этот показатель формируется за счет коммерческой или экономической эффективности.

Важной задачей при расчете показателей эффективности ОИС является приведение разновременных затрат и будущих поступлений в сопоставимый вид, т.е. к начальному периоду.

Оценка предстоящих затрат и результатов осуществляется в пределах расчетного периода эффективного использования ОИС, продолжительность которого (горизонт расчета) принимается с учетом средневзвешенного нормативного морального срока службы ОИС либо по согласованию с потенциальным потребителем (покупателем).

Для приведения разновременных показателей используется коэффициент дисконтирования (αt), определение которого осуществляется с использованием следующей зависимости:

$$\alpha_t = \frac{1}{(1 + E_n)^t}, \quad (1)$$

где t – год, затраты и результаты которого приводятся к начальному периоду ($t = 0, 1, 2, \dots, T$); E_n – норма дисконта, равная приемлемой для инвестора норме дохода на капитал.

Назначение коэффициента E_n состоит во временном упорядочивании денежных средств различных временных периодов [6, 8, 15, 17]. Его экономический смысл: какой ежегодный процент возврата хочет или может иметь инвестор на инвестируемый им капитал. Устанавливая его, обычно исходят из уровня инфляции и так называемого безопасного или гарантированного уровня рентабельности финансовых инвестиций, который обеспечивается государственным банком при операциях с ценными бумагами. Важным моментом при определении ставки дисконтирования является учет риска. Риск в инвестиционном процессе предстает в виде возможного уменьшения или потери реальной отдачи вложенного капитала по сравнению с ожидаемой.

Сравнение различных вариантов оценки эффективности ОИС и выбор лучшего из них рекомендуется производить с учетом использования различных показателей, к которым относятся [8, 15, 17, 22]: чистый дисконтированный доход (ЧДД) или интегральный эффект; индекс доходности (ИД); внутренняя норма доходности (ВНД); срок окупаемости; другие показатели, отражающие интересы участников коммерциализации ОИС и специфику самого интеллектуального продукта.

Чистый дисконтированный доход (ЧДД или NPV) – интегральный эффект $\mathcal{E}_{интегр}$ определяется как сумма текущих эффектов за весь расчетный период, приведенная к начальному шагу, или как превышение интегральных результатов над интегральными затратами. Если в течение расчетного периода не происходит инфляционного изменения цен или расчет производится в базовых ценах, то величина ЧДД для постоянной нормы дисконта вычисляется по формуле:

$$\mathcal{E}_{интегр} = ЧДД = \sum_{t=1}^T (R_t - 3_t) \frac{1}{(1 + E_n)^t}, \quad (2)$$

где: R_t – стоимостная оценка результатов (сумма денежных поступлений), достигаемых на t -ом шаге (в t -ом периоде времени); 3_t – стоимостная оценка затрат (вложение средств) в периоде t ; $\mathcal{E}_t = (R_t - 3_t)$ – эффект, достигаемый на t -ом шаге (в t -ом периоде времени).

На практике часто пользуются модифицированной формулой для определения ЧДД. Для этого из состава 3_t исключают капитальные вложения и обозначают через: K_t — капиталовложения на t -ом шаге; K_0 — сумму дисконтированных капиталовложений, т.е.

$$K_0 = \sum_{t=1}^T K_t \frac{1}{(1 + E_n)^t}, \quad (3)$$

а через K^*t — затраты на t -ом шаге при условии, что в них не входят капиталовложения (при этом убыток входит со знаком "плюс", а доход — со знаком "минус").

Тогда формула для ЧДД записывается в следующем виде:

$$\mathcal{E}_{интегр} = ЧДД = \sum_{t=1}^T (R_t - 3_t^*) \frac{1}{(1 + E_n)^t} - K_0, \quad (4)$$

и выражает разницу между суммой приведенных эффектов и приведенной к тому же моменту времени величиной капитальных вложений (K_0).

При сравнении вариантов коммерциализации ОИС более эффективным является тот, у которого максимальный чистый дисконтированный доход. Если $ЧДД < 0$, то вариант коммерциализации ОИС неэффективен, и от него следует отказаться.

Индекс доходности (Pref liability Index) ($ИД$ или PI) представляет собой отношение суммы приведенных эффектов к величине осуществленных затрат. Данный показатель определяется по формуле:

$$ИД = \frac{1}{K_0} \sum_{t=1}^T (R_t - 3_t^m) \frac{1}{(1 + E_n)^t}, \quad (5)$$

где: 3_t^m — стоимостная оценка текущих затрат на t -ом шаге (в t -ом периоде времени); K_0 — сумма дисконтированных капитальных вложений (инвестиций).

Индекс доходности характеризует среднегодовую рентабельность инвестированного капитала в течение расчетного периода. Данный показатель тесно связан с ЧДД. Он строится из тех же элементов и его значение связано со значением ЧДД: если ЧДД положителен, то $ИД > 1$ и наоборот. Если $ИД > 1$, проект эффективен, если $ИД < 1$ — неэффективен. При $ИД = 1$ проект не является ни прибыльным, ни убыточным. Критерием выбора наиболее эффективного варианта является максимальное значение индекса доходности.

В отличие от чистого дисконтированного дохода индекс доходности является относительным показателем. Благодаря этому он очень удобен при выборе одного проекта коммерциализации ОИС из ряда альтернативных, имеющих примерно одинаковые значения ЧДД, либо при комплектовании портфеля инвестиций с максимальным суммарным значением ЧДД.

Внутренняя норма доходности инвестиций (Internal Rate of Return) ($ВНД$ или IRR) представляет собой норму дисконта ($E_{вн}$), при которой величина приведенных эффектов равна приведенным капиталовложениям или чистый дисконтированный доход равен нулю:

$$\sum_{t=1}^T \frac{(R_t - 3_t^m)}{(1 + E_{вн})^t} = \sum_{t=1}^T \frac{K_t}{(1 + E_{вн})^t} \quad (6)$$

Решение уравнения (6) позволяет определить норму дисконта $E_{вн}$.

Смысл расчета этого показателя при анализе экономической эффективности планируемых инвестиций заключается в следующем: *ВНД (IRR)* показывает максимально допустимый относительный уровень доходов, которые могут быть ассоциированы с данным ОИС. Например, если создание данного интеллектуального продукта в полном объеме финансируется за счет ссуды коммерческого банка, то значение *IRR* показывает верхнюю границу допустимого уровня банковской процентной ставки, превышение которой делает разработку данного ОИС убыточным. Критерий выбора – максимальное значение *IRR* при условии, что она превышает минимальную ставку банковского процента.

На наш взгляд, при использовании показателя *ВНД* следует соблюдать известную осторожность. Во-первых, анализируемая норма не всегда существует. Во-вторых, уравнение (6) может иметь больше одного решения. Первый случай весьма редок. Во втором корректный расчет *ВНД* несколько затруднителен, хотя и возможен. В качестве первого приближения в ситуации, когда простой (не дисконтированный) интегральный эффект положителен, ряд авторов предлагает принимать в качестве *Евн* значение наименьшего положительного корня уравнения

Нами рассмотрены в основном традиционные подходы к экономической оценке технологических продуктов при оценке их рыночных перспектив. Вместе с тем, ОИС являются чрезвычайно специфическими рыночными товарами, оценка коммерческой привлекательности которых далеко не всегда может быть выполнена с использованием существующих подходов. Одна из таких специфических особенностей экономической оценки ОИС состоит в том, что стоимостная оценка эффективности и рыночные перспективы ОИС определяются финансовыми показателями бизнеса при их использовании, а эффективность бизнеса в свою очередь определяется теми же самими финансовыми показателями интеллектуального продукта. По мнению В.В.Платонова [12] мы здесь сталкиваемся с синдромом барона Мюнхгаузена – попыткой поднять самого себя за волосы. Выход из этого замкнутого круга, на наш взгляд, может быть в использовании нефинансовых индикаторов.

В исследованиях Роговой Е.М. [13, 14], Платонова В.В. [11, 12, 23], Нестеренко Е.А. [9] и др., рассматривается возможность использования для решения данной задачи редко применяемую, но достаточно перспективную для практического использования в системе технологического аудита концепцию технологического рычага. Указанная концепция представляется одной из наиболее интересных подходов к оценке коммерческой привлекательности интеллектуального продукта. В ее основу положена модель «оценки патентов, взвешенных с учетом цитирования» (citation-weighted patents), разработанная Hall и Jaffe в конце 90-х годов [19] и в дальнейшем развита рядом российских и зарубежных исследователей [11, 12, 13, 14, 23, 21, 24] с целью установления связи между технологической эффективностью и эффективностью операционной и финансовой деятельности предприятия. В основе данной модели лежит оценка нефинансовых индикато-

ров, характеризующих интеллектуальные продукты, в частности ОИС. После получения интегрального количественного нефинансового индикатора, имеется возможность перейти к финансовому индикатору путем сопоставления его значения с рыночной стоимостью бизнеса.

По данным В.В.Платонова [12, с.31-32] использование нефинансовых индикаторов при оценке интеллектуального продукта широко применялось и до оценки патентов, взвешенных с учетом цитирования. Использование нефинансовых индикаторов при оценке интеллектуального капитала применяется и в ряде других методов. Как нам представляется, в анализируемом подходе (оценка патентов, взвешенных с учетом цитирования) заложены несколько элементов научной новизны. Во-первых, данный подход выделяет ключевой интегральный показатель, которому можно сопоставить финансовую ценность бизнеса. Существующие в настоящее время подходы применяют десятки и сотни нефинансовых показателей, не находящихся в строгой функциональной или даже статистически доказанной взаимосвязи. Во-вторых, начиная с 80-х годов прошлого столетия накопилась необходимая количественная база данных для расчета интегрального показателя, так как именно с этого времени ведется электронная база данных патентной информации. Последнее положение придают анализируемому методу элементы реальной практической применимости.

Краткое описание основных положений данного методического подхода можно свести к следующему. Патенты - это важная часть интеллектуального капитала промышленного предприятия (синоним патента – нематериальные активы [12, с.32]). Информация о патентах является открытой, она доступна для различных компаний, имеется возможность анализировать, оценивать, сопоставлять, прогнозировать эту информацию. Вместе с тем, как показывает опыт, реальная экономическая ценность (эффективность) патентов может быть определена только применительно к небольшой доле общей патентной информации. Остальные патенты, чаще всего, оказываются неэффективными или просто бесполезными для реального использования в производственном бизнес-процессе. Возникает достаточно сложная задача: каким образом можно *количественно* оценить полезность патента, его коммерческий потенциал, в определенной мере уровень коммерческой привлекательности патента для бизнес-процессов? Как раз для решения этой задачи и предлагается использовать метод оценки патентов, взвешенных с учетом цитирования. С его использования можно получить индикатор практической ценности патентов, в основе которого лежит частота их цитирования в других патентах. Мы акцентируем внимание на термине «индикатор», с помощью которого появляется возможность достаточно надежно заменить определенную информацию, необходимую для проведения расчетов. Причем речь идет о недоступной для аналитиков информации. Практическое использование такого рода заместителя представляет собой очень важный практический прием экономического анализа. Когда невозможно получить нужные нам данные, следует попытаться использовать их заместитель. Нужных нам данных часто невозможно получить, но

иногда можно использовать их заменитель. В данном случае предположение, что цитирование отражает практическую ценность патента, нашло подтверждение в научных исследованиях ряда ученых [12, с.32; 14].

Но дальше обнаружилась странная на первый взгляд закономерность. Ее содержание состоит в том, что чем чаще цитирует патент предприятие, в котором он получен, тем выше стоимость его бизнеса. Такого рода утверждение, на первый взгляд, совершенно нелогичное. Более логично было бы утверждать, что ценность патента будет выше тогда, когда его цитируют другие предприятия. Как нам представляется, данную нелогичность (в определенной мере парадокс) как раз и можно объяснить эффектом *технологического рычага*.

Концепция технологического рычага была разработана рядом российских и зарубежных исследователей [12, 14, 21, 23, 24] с целью установления связи между технологической эффективностью и эффективностью операционной и финансовой деятельности предприятия. В работах [14, 9] технологический рычаг определен как мера способности предприятия распространять передовые знания, технологии, прикладные ноу-хау (т.е. осуществлять трансфер технологий), полученные в процессе создания базового объекта интеллектуальной собственности, на множество продуктов для конечных пользователей. В формализованном виде модель технологического рычага может быть выражена через учетную стоимость материальных активов следующим образом:

$$TP = \sum_{i=1}^N \frac{Z_i}{Z_{баз}}, \quad (7)$$

где TP - технологический рычаг; N – количество новых применений (результатирующих продуктов и технологий, созданных с использованием базового объекта интеллектуальной собственности (*ОИСбаз*); $Z_{баз}$ – затраты (стоимость материальных активов), связанные с разработкой *ОИСбаз*; Z_i – стоимость материальных активов, связанных с созданием i -го продукта или технологии, созданного с использованием *ОИСбаз* (включая затраты на разработку *ОИСбаз*).

Исходя из логики формулы (7) концепция технологического рычага объясняет, как создание нового ОИС может поднять стоимость бизнеса, превышая в разы экономическую ценность *ОИСбаз*, взятой изолированно.

Сила воздействия технологического рычага STP не ограничивается только индикатором (7). Полная ее модель, как показывают результаты проведенных ранее исследований [13, 14], может быть представлена следующей функцией:

$$STP = F(TP, ЦР, РР), \quad (8)$$

при условии:

$$TP \geq 1;$$

$$ЦР \geq 0,$$

где $ЦР$ – ценовой рычаг; $РР$ – рычаг разработчика.

Исходя из модели (8) эффект или сила технологического рычага *STP* определяется как существованием его самого, так и сопутствующего ему ценового рычага (*ЦР*), возникающего вследствие того, что предприятие-разработчик может устанавливать на свою продукцию на этапе монопольного присутствия на рынке данного *ОИСбаз* более высокие цены и получать более высокую маржинальную прибыль (кроме данного предприятия на данном этапе использовать базовый ОИС для изготовления более прогрессивной продукции еще никто не имеет права). Также необходимо учесть действие рычага разработчика (*РР*), под которым понимается эффект, возникающий вследствие получения разработчиком новых знаний в виде *ОИСбаз*, которые могут применяться при дальнейшей разработке новых технологий и продуктов.

В итоге, возрастает стоимость материальных активов, которую можно определить количественно в денежном выражении и улучшается показатель доходности инвестиций. Очевидно, что также увеличивается и невидимая стоимость нематериальных активов, в данном случае неразрывно связанных с материальными активами, задействованными в реализации того же *ОИСбаз*.

Выводы. Использование концепции технологического рычага позволяет в определенной мере повысить точность и обоснованность оценки уровня коммерческой привлекательности объектов интеллектуальной собственности при их подготовке к трансфертным операциям, сделать расчеты стоимостной оценки эффективности использования ОИС более надежными.

Ограничение данного метода оценки интеллектуальных активов отражает ограничение доли нематериальных активов, связь которых с ценностью бизнеса он моделирует. Метод позволяет оценить только интеллектуальную собственность – непосредственно патенты и, косвенно, связанное с ними ноу-хау.

Библиографический список

1. Амиралиев, М.Г. Факторы, влияющие на эффективность научно-исследовательской деятельности [Текст] / М.Г.Амиралиев, Л.А.Борисова//Успехи современного естествознания.- 2007.- №11.- С. 33-37.
2. Антонец, В.Л. Инновационный бизнес: формирование моделей коммерциализации перспективных разработок [Текст] : учеб. пособие / Антонец В. Л., Нечаева Н. В., Хомкин К. А., Шведова В. В. ; общ. ред. К. А. Хомкина. – М. : Издательство «Дело» АНХ, 2009. – 320 с.
3. Боер Ф. Питер Оценка стоимости технологий: проблемы бизнеса и финансов в мире исследований и разработок [Текст] / Боер Ф. Питер // Пер. с англ. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007.- 132с.
4. Воробьев, В.П. Перспективы развития методологии финансового учета интеллектуальных активов [Текст] / В.П.Воробьев, В.В.Платонов // Проблемы развития инновационно-креативной экономики // Сб. научных статей по итогам Международной научной конференции, С.-Петербург, 19-20 мая 2009 г. / Под общ. ред. проф. Горелова Н.А., проф. Мельникова О.Н. – М.: Издательство «Креативная экономика», 2009.- с. 760-785.
5. Денисов, Г.А. Инновации: отечественный и зарубежный опыт: анализ, финансирование, стимулирование [Текст] / Г. А. Денисов, М. И. Каменецкий, В. В. Остапенко.- М.: МАКС-Пресс, 2001.- 282с.

6. Закон України про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій (станом на 1 січня 2011р.) [Текст] / Верховна Рада України. – Київ : Парламентське видавництво, 2006, ст. 434.
7. Квашнин, А. Как провести экспертизу проекта коммерциализации технологий [Текст] : практическое пособие [Текст] / А. Квашнин. М. : Проект Еуроaid «Наука и коммерциализация технологий», 2006 . – 48 с.
8. Момот, В.М. Метод оценки объектов интеллектуальной собственности [Текст] / В.М.Момот, Р.С.Минак//Бизнес-Информ.- 2010.- №6.- С. 28-30.
9. Нестеренко, Е.А. Методы оценки стоимости венчурного капитала [Текст] / Е.А.Нестеренко//Экономика: вчера, сегодня, завтра.- 2012.- №5-6.- С.129-143.
10. Пильнов, Г. Как проводить технологический аудит [Текст] : практическое руководство / Г. Пильнов, О. Тарасова, А. Яновский. – М. : Проект ЕуроAid «Наука и коммерциализация технологий», 2006. - 96 с.
11. Платонов, В.В. Ресурсное обеспечение инновационной деятельности [Текст] / В.В.Платонов -. СПб.: СПбГУЭФ, 2003.- 129с.
12. Платонов, В.В. Интеллектуальные активы и инновации [Текст] / В.В.Платонов, Е.М.Рогова, Н.Н.Тихомиров. СПб.: Издательство СПбГУЭФ, 2008.-278с.
13. Рогова, Е. М. Венчурный менеджмент: учеб. пособие [Текст] / Е. М. Рогова, Е. А. Ткаченко, Э. А. Фияксель ; Гос. ун-т — Высшая школа экономики. — М. : Изд. дом Гос. ун-та — Высшей школы экономики, 2011. — 440 с.
14. Рогова, Е.М. Формирование и реализация механизмов технологического трансфера Платонов В.В., Рогова Е.М., Тихомиров Н.Н. / Е.М.Рогова : Монография - СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2005. – 194 с.
15. Салига, К. С. Методи визначення абсолютної ефективності інвестицій в інноваційні проекти [Текст] / К.С.Салига [Електронний ресурс].- Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/fkd/2009_2/R3/2.pdf
16. Фияксель, Э.А. Теория, методы и практика венчурного бизнеса. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2006. – 315 с.
17. Цибульов, П.М. Управління інтелектуальною власністю [Текст] / П. М. Цибульов, В. П. Чеботарьов, В.Г.Зінов, Ю.Суїні. – К. : «К.І.С.», 2005. – 448с.
18. Шипова, Е. В. Оценка интеллектуальной собственности [Текст] / Е.В.Шипова : Учеб.пособие.– Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2003.– 122 с.
19. Hall, B. Market value and Patent Citations: A First Look / B.Hall, A.Jaffe // Working papers of Brookings Institute, Washington D.C., 1998.- 122 p.
20. Ladd,A. An Investigation Of Environmental Factors Influencing Knowledge Transfer / A.Ladd, A.Ward Mark // Journal of Knowledge Management Practice. 2002 August. – P.56-68.
21. Meyer N., Lehnerd A. The Power of Product Platforms: Building Value and Cost Leadership / N.Meyer, A.Lehnerd.- N.Y., 1997.- 211p.
22. Pererva, P.G. Technology transfer / P.G.Pererva, G.Kocziszky, D.Szakaly, M.Somosi Veres - Kharkiv-Miskolc : NTU “KhPI”, 2012.- 668p.
23. Platonov, V. Technological Leverage in Management of Innovations// Control Applications of Optimization, International Workshop / V.Platonov.- IFAC, 2000.- 34 p.
24. Scholefield, J.H. The allocation of R&D resource / J.H.Scholefield //R&D Management. -1994. Vol. 24. - No. 1. - P. 91-97.